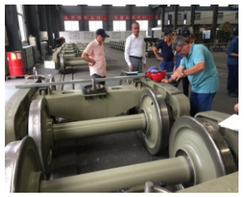
美国客户来访

7月中旬，美国客户采购总监、上海办事处采购经理来访瑞铁股份。在公司董事长文生，副总经理朱红军陪同下进行了会晤，并参观了公司生产现场。

通过此次美国客户实地考察，增强了美国客户对瑞铁股份公司生产能力、人员组织,管理，产品质量等多方面的信心，虽然没有实质性的订单，但对我们未来的合作打下了良好的基础，双方就铁路市场的形势进行了讨论，力求双方共同合作开发市场，也希望未来瑞铁能成为该客户合格供方之一。（市场部：钱苏羽）

土耳其客户来验收转向架



8月3日，土耳其货车生产商某集团两位领导来访公司验收重载转向架产品和其他后期产品合作事宜，在朱祥、孙伟、李燕的陪同下，客户对转向架的验收取得了圆满的成功。

在产品验收之后，董事长文生，副总经理朱红军与土耳其客户进行了产品合作会晤，双方讨论由瑞铁股份公司提供转向架主要配件、货车CKD等配件至土耳其，由客户进行组装，以此可以提升客户的货车生产能力，在几天的会晤后，双方一致希望加强合作，一同开发土耳其铁路市场，双方会晤取得了圆满成功。（市场部：孙伟）

Y25Lsd1-k型转向架构架试制生产

为了扩大欧洲铁路市场的份额，公司从去年开始着手Y25转向架开发生产的准备工作，并在今年初将Y25转向架项目定位今年的年度产品开发项目。由于Y25型转向架的理想性能，欧洲铁路联盟（UIC）将其确定为西欧铁路的标准型货车转向架，经过后续持续的优化改进，已派生出Y25C、Y25CSS 、Y25Lsd1等一系列产品。经过多方面的沟通，最终跟德国WBN公司合作，选定了Y25Lsd1-k型转向架生产。并签订120个构架的生产合同。为了能顺利的完成该项目，单位上从各部门抽调相关配套人员，成立Y25转向架生产专项项目组。经过四个多月的准备，完成了图纸、技术条件、工艺文件等下发、焊接人员的培训及考核、工装的设计准备,EN15085焊接体系的审核、原材料的采购、供应商评定等一系列工作，现正式在生产线上投产。由于Y25转向架生产线设立在试制分厂，距离单位本部有一定的距离，从本月开始，公司特意指定每天有专车来回于公司本部与试制分厂之间，随时接送相关人员。截至目前为止，工装已陆续到位，侧梁及横梁模压完成，开始在工装胎上组装与焊接。预计在本月底完成构架体焊接。

图示为技术人员在现场进行工艺指导生产工作。（技术部：邵瑾珑）

融入瑞铁大家庭

时光飞逝，转眼一个月已经过去了，我是七月伊始来到公司，那时的天气非常炎热，火热的太阳炙烤大地，河里的水烫手，地里的土冒烟一样。虽然天气酷热，但是公司领导和同事却更是热情，让远离故乡、孤身一人的我倍感温暖。随后，公司组织了迎新晚宴，拉近了我和领导、同事之间的距离，使我很快地融入到瑞铁大家庭里，更安心、更努力的去工作。

上班的第一天，我被分到车辆组，日后的主要工作是车体，车钩等图纸的转化，工艺设计等。要想以后更好的完成工作，首先是得学会如何用Soildworks去绘图。以前并没有过多的接触，一切对于我来说都是个新的开始。首先公司组织了内部培训，然后我又通过了自己的后期练习，已经掌握了基本的绘图技巧。这一个月来，我完成了80t敞车车体中的端墙部分的绘制，而且接到来到公司的第一个任务——伊朗粮食漏斗车漏斗部分的转化设计，目前已经全部完成。在这一个月中，我学到了很多知识，相信在三个月或半年后，我将会有更大的提高，也能够完成更复杂，更具有挑战性的工作。

最后，我感谢公司给我这次学习、工作的机会。俗话说：“活到老，学到老”，我要努力地提高自己，为公司创造效益，体现自己的价值，也是一个对自己能力的提升，知识储备的过程。祝我们瑞铁股份蒸蒸日上。（技术部　丛义东）

伊朗铁道部来审转向架摇枕侧架等产品

7月下旬，瑞铁股份迎来了伊朗铁道部技术审批处两位先生来访，在董事长文生，副总经理朱红军、李明双方进行了会晤。

伊朗铁道部此行的主要目的是审批瑞铁Y25Lsd1转向架产品和18-100型俄式转向架配件产品，在审批过程中就公司生产能力、设备、管理、质量控制等方面进行了解并给予了肯定。在会晤过程中，两位铁道部领导提出了关于优化Y25转向架设计的良好建议，公司也已经就两位领导提出的建议进行优化设计。

在讨论到公司计划进军伊朗货车整车　产品市场的时候，铁道部两位领导也就伊朗市场货车现状进行了全方位的讲解，并给出了一系列的优惠刺激采购政策，他们也提出了很多良好的建议。（市场部：孙伟）

港城媒体采访新三板创新层企业之一的瑞铁股份

全国中小企业股份转让系统（以下简称“全国股转系统”）于2016年6月24日晚，发布了《关于正式发布创新层挂牌公司名单的公告》，江苏瑞铁轨道装备股份有限公司（股票简称：瑞铁股份，股票代码：833120）位列其中。这标志着瑞铁股份顺利进入创新层。

作为张家港市首批进入创新层的4家企业之一，社会各界均对瑞铁股份的成长给与了极大地关注。张家港电视台的新闻综合频道的记者们，对公司进行了采访。董事长文生先生热情接待了记者朋友。

他介绍了公司的整体发展思路、经营战略、策略、核心竞争力，简明扼要介绍了公司的主营业务和主要产品，对公司自建立以来的发展历程进行了回顾，对公司至2020年的发展趋势做出了展望。记者朋友均对公司清晰地发展思路、准确的战略定位、冷静的自我认识表示赞赏和认同。

记者朋友们随后采访了公司的副总经理兼总工程师李明，以及试制分厂副厂长罗曙，分别了解近期公司的新型弹性车轮产品和Y25转向架构架产品的试制情况。（办公室：罗滨）

瑞铁月报

Railteco

江苏瑞铁轨道装备股份有限公司主办

Jiangsu Railteco Equipment Co.,LTD

www.railteco.com　www.wheels-world.com

总第 20 期

2016年8月18日

公司领导视察Y25试制现场

7月28日，瑞铁股份董事长文生、总经理黄启国在试制分厂领导班子的陪同下到Y25转向架试制现场视察。

公司领导一行先后对试制生产现场的产品及新产品Y25转向架构架投入试制情况进行了实地视察。在视察中，董事长认真听取了Y25转向架构架前期投入试制情况和下一步试生产计划情况、当前试生产过程中存在的问题。

针对Y25转向架构架投入试制前期，公司领导给予了充分的肯定，董事长对Y25转向架构架试生产计划的布局做了详细指导，对试制分厂的技术人员和现场员工进行了慰问，同时，对Y25转向架构架试生产现场在技术上给予了指导。（办公室）

公司召开领导干部暨上半年经济活动分析会

8月6日，瑞铁股份公司“2016年上半年领导干部会议暨上半年经济活动分析会”在三楼会议室召开。董事长、总经理、副总经理、总经理助理、中层管理人员等28人参加会议。会议由公司总经理黄启国主持。

公司副总经济师朱卫国对2016年上半年经济活动进行了分析；总经理黄启国从《明确思路、坚定信心、同心同德、开创瑞铁股份公司建设发展新局面》方面对上半年工作进行了总体评价，同时他从六个方面对下半年工作做出了具体要求：一是加强风险防控，确保稳健经营；二是培养“勇于担当，主动作为”的精神；三是坚定推行现场管理，实现成本过程控制；四是强化进度管理，维护公司良好信誉；五是创新营销方法，抓好货款回笼；六是恪守职业道德，坚守廉洁底线。

董事长文生作了题为《明确战略、提升管理、夯实瑞铁立体营销理念》的重要讲话。从更高层面阐述了瑞铁股份公司发展的现状和前景，深刻地解读了瑞铁股份公司发展战略，丰富和发展了瑞铁股份公司发展战略、发展策略，提炼发展了公司领域的核心竞争力，他从四个方面提出富有创见的新思维、新观点和新要求：一是瑞铁股份公司发展战略的内容；二是建立健全以管理保发展的机制系统；三是立体营销管理理念的具体落实；四是阻碍公司发展战略的不良表现。（办公室）

德国客户来访

7月中旬，德国铁路DB公司亚洲国际采购总监和采购经理来访瑞铁股份公司。

此次来访的目的是洽谈15000件的钢管项目。基于客户提供的图纸和技术参数，公司提前生产制作了钢管样品供客户检验，客户对瑞铁股份公司的反馈速度以及钢管的产品质量都给予了高度的评价。讨论会上，公司还提供了钢管的证书、质保书、尺寸检验记录等相关文件供客户参考，客户表示会把此次考察的结果汇报给德国总部，尽快下发正式的生产订单。

除钢管项目之外，双方还进一步交流了其它可能合作的事项，比如轨枕项目和客车座椅的项目，待客户回公司之后即可把项目负责人的联系方式发给公司，以便沟通交流项目的细节。基于DB本身的物流优势，瑞铁股份公司有意向将欧洲地区的产品运输交由DB负责，特别是DDP方面，DB客户也热情地推荐了货代方面的负责人。

通过此次实地考察，DB客户增强了对瑞铁股份公司生产能力、产品质量以及问题反馈效率的信心，即将下单的15000件钢管将是DB和瑞铁合作迈出的第一步，相信不久的将来DB也会成为瑞铁国际市场里举足轻重的客户之一！（市场部：朱玲玲）

简讯

根据公司发展战略和远景规划，调动和发挥市场营销人员的潜能，提高销售效率，于8月1日成立江苏瑞铁轨道装备股份有限公司营销中心。

董事长文生在公司领导干部会议暨经济活动分析会议上的讲话（摘要）

明确战略 提升管理 夯实瑞铁立体营销理念

瑞铁近几年的创业发展成功实践，提出许多富有创见的新思维新观点新要求，丰富和发展了瑞铁股份公司发展战略、发展策略，提炼发展了公司领域的核心竞争力。我今天与大家共同进一步解读瑞铁年初提出的未来三到五年发展战略体系。公司战略体系由发展战略体系、战略支持体系和战略执行体系等板块构成。

瑞铁股份公司发展战略的内容

发展战略体系明确了公司的战略目标、策略、核心价值观以及企业优势。瑞铁发展战略目标是“先外后内，逐步走向城轨市场；先轮轴后部件，逐步走向整机市场”；策略：“以技术为核心，以市场为先导，以质量为保证，以生产为辅助。”在战略目标、发展策略上有大的跨越，要造就市场攻克力，提供持续发展的核心竞争力：“快速反应，短期交付，全面服务。”围绕发展战略的企业投资；围绕战略发展进行人才发培养；充分把握策略的应用，为发展战略服务；核心竞争力：“快速反应，短期交付，全面服务。”始终瞄准国际国内先进水平，不断提升公司整体素质和能力。实施战略、策略、核心竞争力，注重规划、计划、预算与战略的衔接，及时监控和调整，加强业绩考核，实现战略落地。

建立健全以管理保发展的机制系统

要发挥民营企业的决策优势，吸收国有企业的管理制度优势，采用现代化的手段优势。

——基础管理工作。为实现组织目标和管理职能，提供资料依据、共同准则、基本手段和前提条件必不可少的工作，是现代管理的重要组成部分。

——基础管理制度的建立和实施。公司建立很多制度，中层管理人员对制度不熟悉，怎么实施。我们是制度执行者、也是组织者、监督者。各项管理制度和劳动操作的要求所作的规定，是全体员工行动的规范和准则。它一般由基本制度、工作制度、比如计划、技术、劳动、财务等各项专业制度，责任制度，包括职位责任制和岗位责任制。有管理制度不去实施，事事没人管、没人考核、制度就不具有权威性、严肃性和强约束力。

——班组的组织建设。公司的各项生产工作最终都要通过班组去落实，各项任务都要依靠班组去完成，所以班组是公司各项工作的落脚点。要懂得制度、如何执行，班组是公司各项规章制度、工作流程、具体工作落实的最终实施单位。要实现班组管理单元的规范化，并通过班组管理抓落实，提高业务技能，降低成本、提高产品质量。

——劳动分配制度的优化。不仅仅是对直接生产工人考核分配，对技术干部、管理干部进行积分制的考核，对各部门积分制考核进一步优化，将月度经营计划、旬工作计划、会议纪要执行力、方针目标的落实、职责任务的完成，这五个方面进行量化考核，从非量化到量化、从定量分配到弹性分配，与职责挂钩。

——全员评价考核制度的建立和完善。积分制的量化考核，要建立一个不同的评价考核机制，各部门都要对下属建立评价考核机制，每一位领导也要对分管部门建立评价考核机制，以岗位职责为基础，明确责任目标，保证员工的工作目标、任务、要求以及努力方向与公司保持一致，并建立相应的评价考核标准和方法，适时进行评价，考核结果与个人年终利益直接挂钩，并作为续聘结果。

——人力资源的管理。人力资源不是公司的事，而是各部门主管要考虑的事。要分析本部门未来发展，需要人力资源配备，知道了公司战略、策略和核心竞争力，你就能对本部门进行规划、设想，完善人力资源配备；全员培训，告诉下属职责是什么、如何做好本职范围内的工作。了解技术、质量标准，通过培训能提高员工的素质，有助于减少组织的管理层次和管理人员；有助于员工快速理解和接受组织的管理理念、制度流程、管理方式。并采取各种各样的形式来培训员工，使他们适应轨道交通行业的发展要求，适应瑞铁的战略发展要求。

——设备管理体系的建立和制度的执行。设备管理体系的建立，公司设备的种类和数量是越来越多，这些设备直接用于生产，分厂、安徽瑞铁设备的增加，对于公司这个庞大而复杂的设备群体，应该在公司内部设置专门机构进行管理，形成设备主管制的设备管理模式。没有人管理是不行的，设备管理上要有制度、要有流程、设备的日常管理是设备管理中的经常性工作。设备投入正式使用以后就面临着一个如何管好、用好、维护好的问题，设备培育核心竞争力的一个重要支撑。

——坚决执行质量体系的制度和流程。质量管理体系编制的形成文件，必须执行质量体系的程序文件和作业文件。有制度要有人负责、有流程要有人负责、没有制度、没有流程也要有人负责，加强制度执行中的管理、监控考核,强化领导作风,明确职责。完善运转系统，利用先进手段、科学载体，优化管理，提升公司战略支持体系由管控、组织、制度流程体系和绩效管理体系的完美结合。

立体营销管理理念的具体落实

结合公司战略、策略和核心竞争力来谈这项工作，立体营销管理理念如何去落实。

——以产品承载服务。我们所做的产品，不是把产品卖给对方，而是将产品工艺技术展现在产品上，让客户理解这个产品，从产品中看到公司产品工艺技术能力，看到服务水平。对每一根轴、每一项产品都要有服务意识，从材料到加工、从操作到质检、从包装到销售、从运载到服务，那一环节都承载着工艺流程的服务。瑞铁服务与整体利益相关，承载优质产品，传承完美服务。

——注重产品制造过程的优化。工艺过程要优化，严格按标准来，高于标准，将工艺要求优化，而不是减化工艺、减化流程，反对工艺执行上就便、不按流程走，就象有路不走非要走草地，这种倾向必须杜绝，要实现瑞铁的战略目标，就必须按照体系标准做好每项产品，精益求精，优化产品工艺过程，强身固本。

——注重产品的现场优化及保持。为了有效协调地进行生产现场清洁，生产现场的诸要素必须坚决服从一个统一的意志，克服主观随意性。实施5S管理，优化现场协调作业，发挥其综合管理效益，有效地控制现场的投入，尽可能地用最小的投入换取最大的产出。

——注重产品工艺的优化。现场工艺技术人员要多思索，对公司整个产品工艺过程要优化，对车轴、车轮等产品质量过程控制进行优化，设计一个工艺流程，类似与机器人操作工艺流程，让员工按照这种固化流程去操作。

——注重产品外观和包装的优化。制造的产品外观一定按技术设计，要达到外观美、品质优；同时也注意在包装技巧上下功夫,以产品精美的包装树立更直接的瑞铁品牌外观形象。技术部要规范Railteco颜色，提高包装质量,优化包装设计。各部门都要有立体营销理念，善于发现问题，眼睛里要有活，特别是固定产品包装工装要焊接好、优化包装设计，提升瑞铁品牌外观形象。

——注重产品交付和流程的优化。质量报表的格式化、质检数据准确、正确，完善质量检验评估机制，各部门都要有立体营销理念，给客户提供全面服务，建立健全产品交付流程等优化措施。我们在交付流程存在差异，各相关部门都要在质量月活动中解决这类问题。缺少条理化产品交付流程作为我们优化梳理的核心工作，为实现流程的透明化,实现产品作业规范化,消除流程的真空地带,适应公司立体营销管理。

——注重客户感知的优化。我们必须从自己身边的事做起，现场定置定位、现场物品分门别类放置，排列整齐，明确数量和标识。员工保持精神饱满的良好工作状态，穿着得体，仪容整齐；外来人员在公司现场施工必须要有制度规定，不能被动执行，塑造公司整体美观、目视化、舒适安全的工作环境，公司每位员工必须树立立体营销管理理念意识，要有整个团队意识，必须遵守公司各项规章制度、文明公约，现场是影响客户服务感知的直接来源。

阻碍公司发展战略的不良表现

为了实现公司发展战略目标，从不同程度地存在一些问题，这些表现也正是阻碍公司发展战略目标的不良征兆。分析起来也无外乎有以下几点：

——责任意识不到位。职责不清楚、职位不明确,大局意识淡薄,自身修养不高,责任意识不强。

——管理素养不到位，自我感觉良好。对下属的工作标准是否清楚、下属遇到困难的工作是否提供支持和帮助；生产现场管理不到位，业务素养不强，执行管理水平不高，缺乏应有的责任感和服务意识。（转第三版）

瑞铁股份公司核心竞争力：

快速反应 短期交付 全面服务

总经理黄启国在公司领导干部会议暨经济活动分析会议上的讲话（摘要）

明确思路 坚定信心 同心同德 开创瑞铁股份公司建设发展新局面

总经理黄启国针对上半年经济活动分析工作进行了总体评价，同时他从六个方面对下半年工作做出了具体要求：

加强风险防控，确保稳健经营

近年来，铁路轨道装备市场发生着巨大变化，公司虽然也在管理模式、业务流程、规章制度上做了适时的调整，但整个管理体系仍然需要实践验证和不断完善。随着公司配件、整车品种越来越多，经营规模不断扩大，专业人才和技能人才流动加快，公司很多关键岗位的职业熟练度正在下降，企业经营管理的风险隐患，比如资金调配、成本管控、班组管理、供应商合作、质量检验以及人才流失等越发凸显，已经危及企业的生存基础，公司上半年频繁的出现产品质量、客户投诉也给我们敲响了警钟。因此，加强全面风险防控已是迫在眉睫，应该引起全体管理人员的高度重视。刚才卫国分析经济活动情况时也反馈了不少的问题，比如质量意识、成本意识淡薄，能力不够，班组管理不够到位等，请各相关部门进行细致的调研分析，提出系统的解决建议。在下半年的工作中，就风险防控提三点要求：一是各职能部门、各分厂要把风险管理工作真正重视起来，结合工作实际情况，从部门、分厂及公司层面出发，对可能存在的经营风险点进行分析，并把风险防范的各项要求融入到企业现场管理和体系管理以及业务流程之中。二是9月份为公司质量活动月。这项工作已经布置了，今天再一次进行强调，拿出质量月活动方案，通过开展形式多样的质量宣传活动，积极引导公司全体员工融入到活动中来，努力形成“人人都知道质量，人人都重视质量，人人都参与质量，人人都做优质品”的良好氛围。三是公司价格管理办法。这项工作已经布置很久了，今天再一次强调，尽快组织相关人员讨论、修改完善并颁布实施。总之，希望各部门、各单位主要负责人能够从公司生存和发展的大局出发，广泛深入发动，集中全体职工的聪明智慧，把风险防控工作做实、做细，确保公司持续、稳定发展。

培养“勇于担当，主动作为”的精神

十八大以来，习近平总书记在系列重要讲话中多次强调“勇于担当，主动作为”的精神。有些领导干部，在其位不谋其职，抱着多一事不如少一事的心态，遇到责任就推，遇到困难就躲，有了成绩担就争，见了利益就抢，既不主动作为，更不愿意担当责任，只愿意当传声筒，做看客和旁观者，甚至公还阴谋怪论，煽风点火。因此，我认为，当前在公司要大力提倡“勇于担当、主动作为”的精神。在这里我也提几点要求和大家共勉：一是要时刻牢记在自己的工作职责与任务，瑞铁股份公司生存和发展要靠大家，要有“责任到我为止，不再推诿他人”的担当。二是要有大局观念，不要局限于个人或部门利益思考问题，要打破部门之间壁垒，加强部门与部门之间的沟通与合作，提高协作效率。三是要于创新，主动作为。不做事就不会犯错误，我们不需要“不求无功只求无过”的心态，我们要提倡“敢于做事，勇于创新”的文化，只要是为了瑞铁股份公司的发展，方向是正确的创新和尝试，瑞铁股份公司都会给予支持和帮助，同时对创新出现的差错也会给予鼓励和包容。

坚定推行现场管理，实现成本过程控制

为了实现成本的精细管理和过程监控，公司提出了以“标后预算为基础、现场管理为手段”的过程成本管理，逐步改变以财务数据加预估收支的过程分析方式。但从财务部成本分析来看，财务采用金碟Kis系统的推行进度不是很理想，因为系统的数据还不能完全闭合，不能实时反映出产品的真实成本情况。目前，公司正在推行OA办公系统，将金碟Kis系统升级ERP，在OA系统单点登录设置，坚定不移地把财务管理信息系统推行下去。希望各分厂、各部门要深入领会“精细管理求生存”的含义，以发展的眼光，克服现场管理过程中的困难和阻力，积极配合公司职能部门，把各项产品成本的精细管理真正落到实处。财务部、信息管理中心和各职能部门要加强对分厂、各部门数据录入的指导和跟踪，严格按照计划推进，对不能按时完成的产品项目要进行通报批评并按规定进行处罚。同时限定时间进行整改，对不能在要求时限完成改进的，按规定加倍进行处罚。

强化进度管理，维护公司良好信誉

上半年合同订单实际完成8886.77万元，但我们必须清醒地看到，尚有19590万元合同未履行，特别是摩洛哥客车交期严重的滞后现象，此项客车还存在不少进度管理方面的风险隐患，我们要进一步强化合同订单进度管理工作，公司分管领导和生产部要加强对各单项合同订单进度的实时监控，及时发现进度偏差，督促调整和改进；分管领导要每季度召开生产进度协调会，对存在的问题和困难，组织相关部门、市场部领导共同研究对策；公司各职能部门要积极为项目提供技术、管理、资金、人员等资源支持和服务，共同关注公司的生产管理，必要时应深入现场，提高为生产现场的服务意识，强化解决实际问题的业务能力。各分厂长、市场部和生产部要加强进度计划编制的严肃性和科学性，实施过程中遇到问题和困难要及时想办法解决，解决不了的要主动与公司分管领导和相关部门沟通，确保合同订单产值目标的实现；同时要加强班组管理，强化检验质量，发挥质量、安全部门的作用，提高员工质量、安全的管理意识，共同参与管理；加强与客户、供应商等单位的沟通协调，确保公司良好信誉。

创新营销方法，抓好货款回笼

统一认识，尊重市场经济的客观规律，理性对待价格变化，积极主动地拿出下半年市场定单的经营举措和销售策略，从客观应对市场危机，关键是保住市场，确保产品的销路。必须采取积极主动、快速反应的应对机制，保住市场。这是我们当前的首要任务，绝对不能由于市场占领调整不及时，影响正常生产。要充分理解“让价不让市场、让利确保回款”两句话的深刻含义。我们要严控现金支出，抓好货款回收，拿出资金筹措的销售，无论配件、整车产品，都要将资金回笼、货款回收放到首位，确保货款回收率95%。二是资金量入为出，坚持“有计划使用、收支总体平衡”的支付原则，确保人工工资、原料采购、Y25项目和生产所需资金。营销副总主持的资金平衡会，要总体把握保证资金链不断。三是采取多种融资办法，积极应对市场进一步恶化导致的现金缺口。企业失去资金支配，就像人全身失血一样严重。要时刻树立公司经营、现金为王、现金流就是公司经济运行血液的理念，积极筹措资金，副总经济师和财务部要想方设法做好应对方案，确保最后防线不能突破，只要我们资金有保障，经济再困难，市场再恶化，我们正常生产经营还是有保证的。

恪守职业道德，坚守廉洁底线

作为瑞铁股份公司的管理人员，既然选择了在瑞铁干，就必然要接受瑞铁股份公司的监督检查，就必须要有纪律观念，要有自律意识，要恪守职业道德，坚守廉洁从业的底线。领导干部自身权力大、岗位责任重，一旦出问题，造成的影响和损失也大，而且还会带坏队伍和风气，损害公司形象。所以，我希望各级领导干部要以身作则，严于律己，防微杜渐，保持廉洁。严格自律方能为人表率，防微杜渐才可防止酿成大错。同时，公司干部员工也要加强自身修养，提高精神境界，时刻保持清醒头脑，加强自律，提高自身免疫力；要积极转变工作作风，提高工作效能，以更加高效的管理做好工作，以更加扎实的作风做好服务，争做勤廉干部员工。

（接第二版）

——学习和提高的意识不够。不注重学习业务，业务工作不强，管理水平不高，对自己的要求不够严格，导致自己只看到点线而看不到面。

——对执行力的理解和提高。不是要求执行什么，我们是要消灭职责上的死角，要互相补位、互相配合；把制度执行好，意识不到位、制度不落实，就会影响公司战略目标的实现。一是配合意识；二是协调意识；三是团队意识；四是执行意识；五是对事对人认识不清；六是大局局部关系不清。